

1

学习贯彻习近平总书记在企业家座谈会上重要讲话精神

青岛易来智能科技股份有限公司董事长兼CEO姜兆宁：

以创新照亮幸福生活

本报记者 刘 成 通讯员 梁太宏

“习近平总书记的讲话特别暖心，作为民营企业家，我倍感振奋。我们要按照总书记要求，把创新作为第一要务，重点加大智能照明新产品研发及推广上市力度。在此基础上，我们还要进一步提升智能照明产品的技术性能与智能化程度，加快研发颠覆性全场景照明定制产品，改变人们对照明的传统认识，实现智能照明产品的快速迭代。”青岛易来智能科技股份有限公司董事长兼CEO姜兆宁表示。

易来成立于2012年，2014年加入小米生态链。作为从事智能照明相关产品设计、研发、系统集成、销售的民营企业，该公司目前已发展成为拥有完整智能照明产品线，在全屋智能照明技术

领域长期领先的行业“领头羊”，产品覆盖家居照明、台上照明、氛围照明以及智能控制系统等多个子行业，具备包括光学、硬件设计、嵌入式系统、通信系统、智能手机APP、云平台等在内的全方位研发能力，先后获得194项发明专利。2019年，公司营收突破10亿元。

习近平总书记指出，企业家要带领企业战胜当前的困难，走向更辉煌的未来，就要在爱国、创新、诚信、社会责任和国际视野等方面不断提升自己，努力成为新时代构建新发展格局、建设现代化经济体系、推动高质量发展的生力军。“作为一名企业家，我深感肩上的责任重大。我们要以过硬的产品、服务回馈社会，让人民有更多的获得感。”姜兆

宁表示，目前公司的工作重点是加快“青空灯”产品研发及上市进度。

所谓“青空灯”就是用LED投光灯模拟太阳，以纳米材料层模拟大气层，从而呈现出太阳照射的视觉效果。唯一不同的是，这种“自然光”中不含有紫外线，不会对人体造成伤害。该项目可广泛应用于UCL病房、办公楼、地铁站、地下室等场所，市场前景广阔。

今年以来，面对疫情带来的不利影响，易来及时调整战略，以产品为基础努力创新服务，积极发展家装照明设计及商业照明业务。同时，公司还加大线上分销力度，与更多线下经销商建立起合作关系，促进全渠道销售提质增量。在此基础上，公司还深耕线上直播，其

产品在小米商城及米家有品销售额均排名同业第一，在天猫、京东、苏宁等平台上也名列前茅。

习近平总书记指出，大疫当前，百业艰难，但危中有机，唯创新者胜。企业家要做创新发展的探索者、组织者、引领者，勇于推动生产组织创新、技术创新、市场创新，重视技术研发和人力资本投入，有效调动员工创造力，努力把企业打造成强大的创新主体，在困境中实现凤凰涅槃、浴火重生。

“有多大的视野，就有多大的胸怀，就能成就多大的事业。未来，我们要继续以创新为引领，撸起袖子加油干，努力把疫情造成的损失弥补回来。”姜兆宁说。

1

慧眼观企

南方电网公司昆柳龙直流工程将创17项世界第一——

为大湾区注入绿色动能

经济日报·中国经济网记者 鹿彩霞 通讯员 蓝 望

“云南至广东柔性直流双极低端调试通过，现在正式投产！”

7月31日，由中国南方电网有限责任公司投资建设的国家西电东送重点工程——乌东德电站送电广东广西特高压多端直流示范工程（以下简称“昆柳龙直流工程”）提前实现阶段性投产，为经济快速复苏的大湾区注入了强劲的绿色动能。

昆柳龙直流工程主要依托乌东德电站等向广东、广西输送云南水电。工程起始于云南昆北换流站，向广西柳北换流站、广东龙门换流站分别送电，故简称“昆柳龙”。

它是世界上第一条±800千伏特高压多端柔性直流输电“高速路”，横跨云南、贵州、广西、广东四省区，全长1452公里。工程于2018年12月份全面开工建设，总投资242.6亿元，计划于2021年汛期前全部建成投产。

据悉，昆柳龙直流工程全部建成后，将创造17项世界纪录，包括世界上第一个±800kV特高压柔性直流输电工程、世界上第一个具备架空线路故障自清除及再启动能力的柔性直流输电工程等。这标志着我国直流输电工程技术再上一个新台阶。

“作为世界上首个多端柔性直流工程，昆柳龙直流工程引领柔性直流技术进入了一个新时代。”中国工程院院士李立涅表示。

“最强心脏”

在昆柳龙直流工程之前，世界上的柔性直流工程多属于高压、超高压工程范围，将电压提高到±800千伏特高压等级，意味着所有技术规范、成套设计及成套设备都要从头研发。

2019年4月30日早6点，陕西西安。

当日，来自南方电网公司与多家柔直阀相关厂家的技术人员连续讨论技术细节超过12小时，终于敲定了适用于昆柳龙直流工程“中旁路晶闸管”的参数。

柔直阀对于工程的重要性类似于心脏之于人体，它是昆柳龙直流工程的关键设备，承担着特高压、远距离、大容量清洁水电转换为日常使用交流电的重任。

柔直阀的基本单元（细胞）是功率模块，在设计研发过程中，团队除了要通过提高制作工艺水平保证柔直换流阀功率模块可靠性外，还需使用技术手段确保单一模块在发生故障时不会影响整个系统运行。

为此，公司研发出高可靠性“旁路技术”，为柔直阀加上层层保护，即便有模块出现故障，柔直阀也能正常工作，从而保证昆柳龙直流工程稳定性与安全性。

昆柳龙直流工程是首个多端混合特高压直流系统，所有新设备都要接连通过研制、现场调试等多个关口。随着昆柳龙直流工程实现阶段性投产，公司研发制造的首批特高压柔性



图为南方电网公司昆柳龙直流工程现场。

直流成套设备将走出实验室，接受现实的严苛考验。

“最强大脑”

如果说柔直换流阀是工程的“心脏”，那么，多端混合直流工程控制保护系统就是工程“大脑”。它功能多、系统复杂，性能要求高，对设备启停、功率升降、站间协调、执行保护等均起到关键作用。

作为世界上首个特高压多端混合直流工程，昆柳龙直流工程控制保护系统研发面临巨大挑战。

柔性直流与常规直流的技术特性、控制方式各不相同。南方电网公司在世界上首次提出混合直流输电系统，把这两项技术叠加在一起。此举在世界尚无任何工程经验可循。

在工程控制保护系统方面，首先要解决的问题是能否通过高低阀组实现柔性直流±800千伏。此前，国内外专家大多认为，高低阀组串在一起不可控、很难实现。针对这些质疑，昆柳龙直流工程技术攻关团队逐条开展理论分析、仿真研究，最终方案令专家们交口称赞。

更难的是如何解决柔性直流工程架空线路故障自清除难题。以往，使用架空线路的柔性直流工程，一旦出现故障，只需要将直流系统与整个交流系统短暂脱离，等故障清除后再连接起来即可。这种方法对于输电容量达800万千瓦的昆柳龙直流工程来说损失太大。昆柳龙直流工程技术攻关团队经过多次讨论，最终确定采用“全桥+半桥”混合桥结构，从根本上解决了这一问题。

今年7月13日13时04分，一枚银箭拖动导线穿过试验框，一道闪亮的电弧落地。这意味着，昆柳龙直流工程成功完成直流线路人工短路故障试验，成为世界首个实现架空线路故障自清除及再启动的柔性直流输电工程。

控制保护系统要做的还不只这些。昆柳龙直流工程需要满足多端需求，因而运行方式多达几百种。技术攻关团队通过系统运行方式优化，将运行方式减少至108种，使发生系统性风险的可能性大幅降低。

“我们的工作就像开着一列拉满问题的火车，每攻克一个问题，就卸一次货；每发现一个新问题，就再装一个集装箱。要说不辛苦，那是骗人，但大家都特别珍惜这段经历，觉得每一分付出都很值得。我们不仅创下了多项世界第一，而且还在研究过程中品尝到了技术自信的滋味。工程提前实现阶段性投产是一份荣誉，更是一份直指心灵的馈赠。”昆柳龙直流工程技术攻关团队专家告诉记者。

“最强系统”

仅从技术角度来看，柔性直流技术并不是中国人首创的。但将柔性直流技术广泛应用于多端、特高压、柔直电网等工程中，这确实是中国工程技术人员的贡献。

经过南方电网公司技术团队的不懈努力，“最强心脏”“最强大脑”被连接在一起，形成了震惊业界的“最强系统”，特高压多端柔性直流工程也因此成为南方电网公司整体技术能力的又一代代表作。

1

生意经

餐饮业是一个需要突破一二三产业限制，实现融合发展的产业。第一产业事关食材，第二产业事关标准化生产，第三产业则比拼服务水平以及文化内涵，三大产业融合发展将帮助企业实现收益上的乘数效应。这是巫山烤鱼成功的根本。

本报记者 冯举高

巫山烤鱼为啥越烤越火

一家专做烤鱼的餐饮企业，平均每家店只有13名员工，在全球范围内拥有近1.3万家连锁店，年销售收入420亿元——这就是老饕们钟爱多年的巫山烤鱼。

谈及自己的成功经验，巫山烤鱼餐饮有限公司董事长、巫山烤鱼创始人张明军告诉记者，做好烤鱼的关键在于6个字，“上接‘口’，下接‘地’”。所谓上接“口”，就是在保持重庆市巫山县本地口味的基礎上，研究人们的喜好，并据此不断微调口味；所谓下接“地”，就是食材要新鲜、做法要地道、操作要标准化，保证每一盘鱼的口味都不打折扣。

1973年11月份，张明军出生于巫山一个偏僻的小山村里。这里地处三峡库区腹心，山多地少，非常贫困。张明军回忆说，自己小时候，全家6口人一共只有不足2亩田，吃不饱饭是常有的事，唯有家门那条小河盛满了他儿时的快乐记忆。

“那时候，我天天下河摸鱼，一是为了玩耍，二是为了抓鱼充饥。”张明军说，也因为这个，他从小就酷爱吃鱼，更爱做鱼。

长大后的张明军走出了大山，在北京落了户。一方面，他终于过上了令人向往的城市生活；另一方面，他又尤其想念儿时经常吃的烤鱼。在一众老饕朋友的鼓励下，他开始尝试用微波炉当烤具，用铁锅装鱼。就这样，张明军的烤鱼在朋友中一炮而红。

一次次尝试，一次次改良，张明军逐渐形成了“烤鱼三品”的想法，即一品美味烤鱼、二品鱼香川菜、三品鱼汁拌面，这也成了后来巫山烤鱼的“标配”吃法，并延续至今。

1999年6月25日，第一家巫山烤鱼门店在北京诞生。短短几年里，它就风靡北京，走向全国，并最终遍布世界各地。

为做到“上接‘口’，下接‘地’”，张明军精心研制出巫山烤鱼调料，并取名为“辣小子”。别小看这袋“辣小子”，小小的一包调料里有近40种佐料，包括辣椒、豆瓣酱、泡姜、大蒜、花椒面、胡椒粉、五香粉等。“没有‘辣小子’，巫山烤鱼就不能实现标准化生产，口味自然不能稳定。可以说，没有‘辣小子’就没有巫山烤鱼的今天。”张明军说。

随着巫山烤鱼影响力逐步扩大，张明军又建起了巫山烤鱼博物馆，开发出巫山烤鱼宴，巫山烤鱼正从餐饮品牌逐步变成文化IP。

如今的张明军又在开展一项大计划。作为一个山里长大的孩子，他深知贫穷的滋味，更知道脱贫的艰难。为带动更多贫困人口致富，多年来，他一直将招工的重点放在农村困难家庭，贫困员工占比常年超过三分之一。受巫山烤鱼启发，他打算在全国各贫困县进行一次大调研，争取为各县开发出更多地方特色农副产品，复制巫山烤鱼的成功路径，带动更多人实现对美好生活的向往。

“餐饮业是一个需要突破一二三产业限制，实现融合发展的产业。第一产业事关食材，第二产业事关标准化生产，第三产业则比拼服务水平以及文化内涵，三大产业融合发展必将实现收益上的乘数效应。这是巫山烤鱼成功的根本，希望这一经验能够为其他地区的特色餐饮企业提供借鉴。”张明军说。

天下秀深耕“红人经济”

本报记者 梁剑箫

近日，艾瑞咨询集团与天下秀数字科技（集团）股份有限公司联合发布《中国红人经济商业模式及趋势研究报告》。《报告》认为，“红人经济”是现阶段粉丝经济的核心构成，意指依托名人、明星等红人群体，基于粉丝互动场景产生的购物消费、娱乐体验、广告营销、数据服务等，以满足粉丝的个性化需求。

在“红人经济”这一新兴领域中，“天下秀”一直是引领者。

“天下秀一直致力于连接广告主、MCN（多频道网络产品形态）机构、红人IP、消费用户、内容媒体平台、电商平台等核心要素，构筑红人经济生态网络。”天下秀数字科技（集团）股份有限公司创始人、董事长李檬说。

天下秀的创办并非一帆风顺。“9年前，整个团队一共只有十几个人。当时大家都认为，社交营销领域必然是未来的风口，只是这个风口来得比预期晚了一些。正因如此，公司经历了很长时间的低谷期，最惨的时候连固定的办公地点都没有，还曾连续几个月发不出工资来。”李檬依稀记得，当时他拿着精心编写的商业计划书，在几个月的时间里连续见了上百位投资人，可没有一人愿意投资。

“想让投资人相信一件未来可能发生，可现在连苗头都看不出来的事情，难度超乎想象。很多时候，连我自己也开始怀疑，公司能否坚持下来，能否守得云开见月明。”李檬说。

关键时刻，新浪来了。天下秀终于拿到了第一笔投资，度过了最艰难的时刻。

事情的发展正如天下秀创始团队所料。在李檬带领下，天下秀逐步开拓出以粉丝经济、商业大数据为基础的B2B端、B2B2C端等多项业务，并开发出以红人广告大数据云投放平台WEIQ等为代表的多个平台，构建起

活跃而稳定的“红人经济生态圈”。

业内专家告诉记者，天下秀的核心竞争力主要在于领先的技术创新能力以及客户资源。其自主研发建立的WEIQ新媒体大数据系统具备独特的竞争优势。该平台可充分运用大数据场景产生的购物消费、娱乐体验、广告营销、数据服务等，以满足粉丝的个性化需求。在“红人经济”这一新兴领域中，“天下秀”一直是引领者。“天下秀一直致力于连接广告主、MCN（多频道网络产品形态）机构、红人IP、消费用户、内容媒体平台、电商平台等核心要素，构筑红人经济生态网络。”天下秀数字科技（集团）股份有限公司创始人、董事长李檬说。天下秀的创办并非一帆风顺。“9年前，整个团队一共只有十几个人。当时大家都认为，社交营销领域必然是未来的风口，只是这个风口来得比预期晚了一些。正因如此，公司经历了很长时间的低谷期，最惨的时候连固定的办公地点都没有，还曾连续几个月发不出工资来。”李檬依稀记得，当时他拿着精心编写的商业计划书，在几个月的时间里连续见了上百位投资人，可没有一人愿意投资。

数据显示，2019年天下秀共实现营业收入19.8亿元，同比增长63.5%；利润总额3.1亿元，同比增长62.8%。目前，公司市值已超300亿元。

采访中记者了解到，在整个网红经济生态中，无论是位于上游的广告主、中游的运营传播商及主播，还是最终的目标客户，每个群体均或多或少地被信息不对称困扰。用公司内部的话讲，就是“诉求与现实之间存在偏差”。这正是天下秀着力攻坚的“痛点”。天下秀不断尝试围绕“去中心化”商业模式，在行业、渠道与场景应用中加强渗透，力争为各方提供多平台、一站式解决方案，满足多样化需求。

“未来，天下秀将进一步承接粉丝经济的发展势能，推动B2B2C业务发展，通过持续开放的平台加大‘红人’与商家赋能力度，为上下游合作伙伴及广大客户提供更加‘颗粒化’的沟通环境与商业工具。”李檬说。